

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ALEXANDRE BATISTA CAMACHO

**PRÊMIO NA EXPORTAÇÃO: COMPONENTE DE COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA
NO MERCADO INTERNACIONAL**

Curitiba/PR

2016

ALEXANDRE BATISTA CAMACHO

**PRÊMIO NA EXPORTAÇÃO: COMPONENTE DE COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA
NO MERCADO INTERNACIONAL**

Trabalho apresentado como requisito parcial à
obtenção do grau de Especialização em
Gestão do Agronegócio no curso de Pós-
graduação em MBA Gestão do Agronegócio,
Universidade Federal do Paraná.

Orientador: João Batista Padilha Jr.

Curitiba/PR

2016

RESUMO

O objetivo deste trabalho foi analisar identificar e conhecer o prêmio na exportação de soja em Paranaguá, como componente de comercialização da soja no mercado internacional. Para desenvolvimento do assunto foram utilizados dados de empresas atuantes no mercado de commodities. Com a obtenção dos dados pode-se identificar quais as variáveis que influenciam na formação do prêmio, quais os períodos de negociação, mostrando a formação do prêmio na visão do exportador e na visão do importador. Conclui-se que o maior impacto direto no prêmio é o valor gasto com frete marítimo devido à longevidade do porto de origem como porto de destino.

Palavras Chaves: Prêmio, Exportação, Soja, Porto.

ABSTRACT

The objective of this paper was to analyze and identify the *PRÊMIO* on soybean exports in Paranaguá, as a component of the soybean commercialization in the international market. For the development of the subject, it was used data from companies active in the commodities market. By obtaining this data, it was possible to identify which variables that influence in the formation of the *PRÊMIO*, which were the periods of negotiation, showing the formation of the *PRÊMIO* in the vision of the exporter and the vision of the importer. It was concluded that the greatest direct impact on the *PRÊMIO* is the amount spent on maritime freight due to the longevity of the port of origin as the port of destination.

Key Words: *PRÊMIO*, Export, Soybean, Port.

Sumário

| | |
|--|----|
| 1. INTRODUÇÃO | 6 |
| 2. JUSTIFICATIVA..... | 7 |
| 3. OBJETIVO GERAL..... | 7 |
| 4. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA | 8 |
| 5. DEFINIÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DO PRÊMIO | 10 |
| 6. INFLUÊNCIA DO PRÊMIO DA FORMAÇÃO DO PREÇO DO PRODUTOR | 19 |
| 7. CONCLUSÃO | 20 |
| 8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 21 |

1. INTRODUÇÃO

A necessidade de alimentação mundial tem aumentando as exportações do agronegócio principalmente do Brasil e tem contribuído para normalizar as expectativas em relação ao comportamento da economia brasileira. Nesse sentido, o resultado da balança comercial do agronegócio nos últimos anos vem desempenhando um papel fundamental para a obtenção de superávits da balança comercial brasileira (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA)

Observando os fatores que explicam o desempenho positivo do agronegócio, destaca-se o elevado crescimento da economia mundial, que implicou uma maior demanda por bens e o aumento dos preços de importantes *commodities* da pauta de exportação. Também contribuiu para o aumento dos preços internacionais dos produtos agrícolas, os substanciais ajustes na produção mundial de cereais e oleaginosas que resultaram da crescente demanda da indústria de biocombustíveis (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA)

Em geral aceito pelas empresas que atuam no ramo de comercialização da soja, a formação de preço de *commodities* ocorre em bolsas de mercadorias e futuros internacionais, deduzindo o custo de transporte, armazenamento, custos portuários, margens e impostos, chega-se ao preço do produto em diversas regiões do país. No caso da soja a Bolsa que rege a comercialização mundial e a de Chicago (CBOT – *Chicago Board of Trade*). Os efeitos dos preços internacionais sobre os domésticos também se dão no Brasil, apesar de ser o segundo maior produtor e exportador de soja do Mundo, ficando atrás apenas dos EUA.

Desta forma, a forças das ofertas e demandas do produto soja, pelos principais países produtores e consumidores, reflete-se nas cotações da Bolsa de Chicago, consequentemente nos preços comercializados entre os principais exportadores e importadores. Os preços do produto no complexo soja do Brasil baseiam-se na cotação da Bolsa de Chicago, às quais acrescido de um ágil ou um deságio, denominado Prêmio, assim chegando-se aos preços nos portos brasileiros. Deste preço no porto, deduzindo os custos com o Porto, que denominamos “*Fobblings*” (armazenagem no porto, elevação, custos da marinha mercante, quebra de trânsito)

e o frete de deslocamento do grão do interior até o porto, chegamos ao preço juntamente com a concorrência de cada região pago ao produtor.

O componente Prêmio atualmente esta presente em todas as formações de preço influenciando diretamente no rendimento, obtenção de lucro de diversas empresas exportadoras no Brasil, possuindo certa relevância que deve ser observada e estudada. O prêmio é um fator que pode assumir valores positivos, caso o preço FOB esteja acima das cotações de Chicago ou negativo se estiver abaixo.

2. JUSTIFICATIVA

Na busca de materiais que mostrem e detalhem o prêmio como componente no mecanismo de formação de preços domésticos da soja, poucos citam a existência do prêmio de exportação. Através deste estudo exploratório e inicial, pretende-se entender o mercado de prêmio de exportação de soja em grãos, seu mecanismo de formação e os principais agentes influenciadores na variação tanto positiva como negativamente.

3. OBJETIVO GERAL

Mostrar claramente para entendimento, o funcionamento do mecanismo de formação do prêmio, e as principais variáveis responsáveis pelas oscilações diárias e mensais.

3.1 Objetivos Específicos

Analisar o conceito detalhado do mecanismo de formação do Prêmio para exportação de soja para o Porto de Paranaguá, também conhecendo sua base, sua definição, mostrando sua formação, identificação das principais variáveis que influenciam e quais os agentes que o negociam.

Identificar períodos de negociação do prêmio no cenário internacional de comercialização de soja e formação do prêmio na visão do exportador e do importador.

Conhecer os mecanismos de travamento do Prêmio nas negociações para não ser surpreendido com oscilações por se tratar de uma mercadoria negociada em Bolsa de Mercadorias, assim se previne contra prejuízos indesejáveis na comercialização

de soja.

4. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

4.1 PRÊMIO

A diferença entre o preço de mercadoria no físico, no seu ponto de entrega (exemplo: soja entrega julho em Paranaguá) e o preço do mês mais próximo negociado no mercado a termo (soja entrega julho na Bolsa de Chicago) é chamado como prêmio, pois se sabe que os pontos de entrega da soja negociada na Bolsa de Chicago são armazéns localizados na região de Chicago, assim o prêmio representa o custo para levar a mercadoria até Chicago. (Goan T Yao, 1984).

Tosto (1996) e Mafioletti (2000) mencionam o prêmio na formação dos preços sem, no entanto, inseri-lo como variável explicativa em seus modelos. Aguiar (1990) analisando a formação de preços da soja na indústria brasileira entre 1982 e 1989 utiliza preço FOB Porto de Paranaguá, que é dado pela cotação da Bolsa de Chicago (CBOT) somado ao prêmio de exportação. No entanto, esse autor analisa o preço FOB sem desagregá-lo em seus componentes, impossibilitando a análise do efeito do prêmio em separado e também não deixa claro como o preço FOB utilizado foi calculado a partir de uma série de cotações de CBOT e de diversos prêmios disponíveis para uma mesma data.

Margarido & Souza (1998), Margarido & Machado (2000), buscam definir as relações entre os preços internacionais e os domésticos sem mencionar a existência do prêmio.

Segundo Mafioletti (2000), a formação dos preços no mercado interno acontece em dois níveis: a) preços recebidos pelos exportadores e b) preços recebidos pelos produtores. No primeiro caso, segundo Aguiar (1990), os preços recebidos pelos exportadores brasileiros baseiam-se nas cotações da Bolsa de Chicago (CBOT), às quais são somados aos prêmios (positivos ou negativos) específicos para os produtos brasileiros. Barros et al (1997) afirmam que, no caso particular do preço da soja no Brasil, estudos econométricos têm mostrado que a formação do seu preço se dá de fora para dentro.

Barros et al (1997) afirmam que entre os meses de outubro e novembro, quando se dá a colheita norte-americana, o preço do Brasil tende a ficar igual ou acima da

paridade de exportação, o que inviabiliza a exportação. A partir do momento em que a soja norte-americana entra no mercado internacional, período esse de entressafra brasileira, o volume de exportação nacional decresce drasticamente, e a formação do preço é dada pelo mercado interno. No entanto, nos últimos anos, tem-se observado que, apesar de os preços no mercado interno no período de entressafra brasileira estar acima da paridade de exportação, eles ainda são influenciados pelas cotações da soja no mercado internacional, como concluiu Mafioletti (2000).

A localização geográfica dos países exportadores, na América e dos principais países importadores, principalmente na Europa e na Ásia. Um país que pretende importar tem algumas alternativas, como EUA, Brasil, Argentina e para cada um desses pontos, existe um prêmio de exportação específico, que é maior quanto maiores forem às vantagens relativas de cada ponto. Assim para um importador europeu, a menor distância para compra da soja brasileira em relação à Argentina tende a fazer com que o prêmio na Argentina seja menor que no Brasil, ou seja, o preço recebido pelos exportadores na Argentina seja menor que no Brasil.

Conforme descrito por Aguiar (1990), o prêmio, aparentemente, depende da combinação de uma série de condições ou critérios, alguns tendendo a aumentá-lo e outros a diminuí-lo. Contudo, esse autor não apresenta dados que comprovem as proposições e importância de cada variável.

Segundo Aguiar (1990), os principais critérios são:

1) Condições locais de oferta e demanda.

Nesse caso, se a exportação for feita numa época em que o País tenha grande quantidade a oferecer (logo após uma boa safra), a tendência será de se pagar um prêmio menor (e até mesmo negativo). Se a exportação for feita na entressafra brasileira ou num ano de baixa produção, o prêmio tenderá a ser maior.

2) Eficiência dos portos de embarque

Como na maioria das negociações internacionais de soja o transporte marítimo é por conta dos importadores, com isto uma boa eficiência dos portos de embarque influencia no preço pago ao exportador, assim quanto maior a eficiência do porto, menor a despesa com transporte, maior o prêmio pago aquele determinado porto. Como exemplos destes custos podem ser citados: Dificuldades no carregamento de navios por questões de clima (excesso de chuvas) gerando multas por atraso na

partida do navio. Dificuldade de encoste de navios acima de 12 pés no porto da Argentina impedindo que saiam com carga total, o que faz com que esses cargueiros tenham de parar no Brasil para completar a carga.

Aguiar (1990) afirma ainda que, além dessas condições, quaisquer outras que representem vantagens para o importador tenderão a elevar o valor do prêmio, enquanto que aquelas que representem desvantagens tenderão a depreciar o prêmio.

4.2 HEDGE

Para Goan T. Yao (1984) o Hedge pode ser traduzido como uma “proteção” embora signifique também “cerca viva” ou “proteger” (do verbo “to hedge”). Podemos considerar que o hedge é feito para se proteger contra oscilações de preço adversos. O hedge limita os ganhos de operações comerciais, porém ao mesmo tempo protege contra prejuízos na comercialização e possibilita a concretização do empreendimento comercial. O objetivo principal de um comerciante é comercializar produtos, esperando comprar e vender constantemente com uma margem de lucros aceitável, e não lucrar inesperadamente com uma eventual alta ou baixa nos preços do produto. Uma industrial de tecidos, por exemplo, tem por objetivo um lucro industrial definido e constante. Não é sua finalidade vender tecidos a um preço com lucro industrial baseado no custo atual da matéria-prima (algodão) e depois esperar para comprar essa matéria-prima mais barata em vista de uma possível super safra de algodão. Neste caso a indústria estaria simplesmente “especulando” na baixa da matéria-prima, desvirtuando seu objeto principal que é “industrializar e fabricar tecidos”. Para poder realizar o objetivo do empreendimento industrial ou comercial, tratando-se de matéria-prima ou produtos sujeitos a grandes oscilações de preço, é necessário fazer o hedge, caso contrário tudo se torna pura especulação. O hedge pode se definir com uma posição contrária no mercado a termo comparado com a posição mantida no mercado físico.

5. DEFINIÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DO PRÊMIO

Para determinação do mecanismo de formação e definição do prêmio, foram identificados no mercado os principais agentes exportadores no porto de Paranaguá,

isto é, importadores, exportadores, corretores e trading que atuam diariamente utilizando desta ferramenta para efetuar suas negociações.

Este capítulo apresenta os resultados obtidos com os agentes exportadores, para subsidiar e descrever detalhadamente o mecanismo de formação do prêmio. Assim apresentando definição, as negociações e as variáveis que o influenciam.

5.1 DEFINIÇÃO DO PRÊMIO

O Prêmio que mencionamos aqui é um componente utilizado na formação do preço da soja, o qual é somado à cotação de Chicago para se obter o preço recebido pelo exportador (FOB). O valor utilizado como prêmio pode ser positivo representando um ágil no preço da cotação da Bolsa de Chicago ou negativo representando um deságio. Conforme sugerido por alguns agentes desse mercado, as cotações na bolsa refletem, em grande medida, as condições de oferta e demanda dos EUA, principalmente a curto-prazo, ou seja, quando se tem relatórios de análise de safra americano dizendo que irá diminuir os estoques, a tendência do prêmio é ficar positivo ou o menos negativo, se o relatório de análise de safra americano informa que terá aumento dos estoques mundiais a tendência do prêmio é ficar negativo ou menos positivo.

O prêmio é negociado praticamente durante o ano todo, independente do fato do Brasil estar no período de safra ou entressafra. Isto acontece, pois nem toda a soja colhida durante a safra é comercializada com comerciantes, cooperativas e indústria. No entanto no decorrer do ano existe soja disponível sem preço definido com produtores, para exportação e para moagem. Portanto quando é realizada a negociação de exportação desta soja há necessidade do travamento do Prêmio. Outro ponto importante é que posteriormente ao segundo semestre do ano começam a ser negociados prêmios para a próxima safra brasileira.

As negociações do prêmio normalmente estão associadas à fixação de contratos de exportação. Estes contratos são na maior parte de médio e longo prazo (Frame Contracts), isto é, determinados em meses ou até anos, estabelecendo apenas o volume a ser exportado, ou seja, não há necessidade de formar o preço total de venda do produto na exportação e sim o travamento do componente prêmio.

Para se entender o mecanismo de formação do prêmio é preciso identificar quais são as variáveis que podem influenciar no número final do prêmio, estas podem ser divididas em entre aquelas relacionadas à movimentação física da soja e aquelas

relacionadas à disponibilidade de produto na origem, disponibilidade de produtos substitutos e valor relativo para o importador. Estas variáveis possuem origens externas e internas, ou seja, uma notícia que acontece nos Estados Unidos, afeta o prêmio no Brasil, quebra de safra Brasileira influencia no prêmio dos portos brasileiros, assim estas variáveis são observadas e analisadas pelos agentes operadores de prêmio diariamente sendo elas:

5.1.1 Fatores externos que alteram o prêmio:

a) Frete marítimo

Como o frete marítimo ocorre normalmente por conta do importador, valores de frete mais altos (pela rota definida dos navios pelas empresas marítimas, por exemplo) reduzem o valor do prêmio para regiões mais distantes aos pontos consumidores.

b) País de destino

Os principais importadores mundiais de soja são a União Europeia e países asiáticos. Estes países diferem no nível de renda. Assim, em períodos em que a soja é exportada para países de renda maior, onde o consumo de proteína de origem animal é maior, e há maior consumo de derivados de soja, principalmente farelo, espera-se que o prêmio pago por estes países também seja maior. Espera-se também que países onde há restrição ao consumo de soja geneticamente modificada estejam dispostos a pagar um prêmio maior pela soja não transgênica produzida no Brasil.

c) Produtividade da Argentina e EUA

Os Estados Unidos e a Argentina respondem por 58% da produção mundial de soja. Assim a produção e a quantidade de produto destinado a moagem destes países tem boa influência nos prêmios brasileiros. Em anos em que a produção nesses países é elevada e a moagem constante, a oferta mundial de soja aumenta, gerando excedente do produto, reduzindo o prêmio pago na exportação da soja brasileira, em anos em que a produção está baixa e a moagem constante, a oferta mundial diminui, podendo favorecer positivamente os prêmios brasileiros.

d) Época do ano

A disponibilidade de soja em um mesmo ano respeita os períodos de safra e entressafra dos países produtores (caráter sazonal da produção). Quando os EUA estão no período de entressafra, o Brasil e a Argentina estão no período de safra. Contudo, em agosto e setembro, a maior parte da soja produzida no Brasil e na Argentina já foi comercializada e a maior parte da soja produzida nos EUA ainda não foi colhida. Assim, espera-se que nesses meses o prêmio assuma valores mais elevados que no período de colheita nesses países.

5.1.2 Fatores domésticos que alteram o prêmio:

a) Excedente de soja no mercado interno

Se a exportação brasileira ocorrer em um período de baixa disponibilidade de produto no mercado interno, como período de entressafra ou em um ano de baixa produção, o prêmio exigido pelo exportador será maior.

b) Preços dos derivados

A maior parte da soja produzida é consumida na forma de derivados, óleo e farelo, oriundos do esmagamento da soja. Quando os preços dos derivados aumentam em relação ao grão, espera-se que maior parcela da produção doméstica seja esmagada e reduzida a parcela de grãos exportada. Neste caso há redução na quantidade disponível de soja para exportação e o prêmio deverá aumentar.

c) Qualidade

Os padrões de soja para exportação a granel, no que se refere à qualidade, são bem definidos pelos órgãos nacionais Claspar e Emater, e internacional S.G.S. Porém se a soja não se enquadrar nestes parâmetros de embarque principalmente no item ardido, podem sofrer reajustes negativos no prêmio. Atualmente toda a soja destina ao Porto de Paranaguá antes de entrar para a descarga no porto, os caminhões e vagões permanecem no pátio de triagem aguardando que seja realizada a classificação do grão. Realizado a classificação e identificado problemas com a

qualidade do produto, o caminhão ou vagão é retornado ao que os agentes do Porto chamam de “retaguarda”. A retaguarda são empresas prestadoras de serviços, para padronização e beneficiamento da soja, depois de feito os paços necessários pela “retaguarda” o produto é encaminhado para o terminal de descarga. No entanto em alguns casos a soja armazenada no porto sofre alterações de qualidade, devido à quantidade de tempo armazenada ou condições de armazenamento impróprias sem os cuidados necessários para manter a qualidade, esta alteração por sua vez influencia diretamente no componente prêmio, pelo simples fato de que o importador iria direcionar esta soja para consumo humano e como as condições de qualidade não são favoráveis o mesmo terá que direcionar para consumo animal. Abaixo segue o padrão de qualidade utilizado para comercialização de soja aceito mundialmente (Fonte Modificada do: Ministério da Agricultura e do Abastecimento/2007).

- 1) Umidade: Este parâmetro representa a quantidade água existente no grão, a tolerância para recebimento no porto e embarque nos navios e contêineres é de 14%, ou seja, que somente quatorze por cento do grão seja de água.
- 2) Impureza: A quantidade máxima de matéria estranha junto com o grão é de 1%.
- 3) Partidos/Quebrados: A quantidade máxima de grãos não inteiros é de 30%
- 4) Ardidos: A quantidade máxima de grãos que estão no estado de decomposição é de 4%.
- 5) Verdes: A quantidade máxima de grãos esverdeado é de 8%.
- 6) Avariados: A quantidade máxima de avariados grãos que não estão perfeito (chochos, picados, imaturos) é de 8%

d) Condições Climáticas e de Estruturas Portuárias

A ocorrência de chuvas no porto gera atraso no carregamento de navios, implicando em aumento no custo para o importador, em função da maior permanência do navio no porto, segundo alguns traders (ADM e Cargill Agrícola S/A), nestes casos

os custos por permanência do navio no porto são adicionados ao importador através do contrato marítimo, estes atrasos tende a redirecionar os navios aguardando carregamento para outros portos. Como exemplo, um período de dez dias de chuva em Paranaguá geraria atraso significativo no embarque, fazendo com que outros navios fossem desviados para o porto de Santos elevando a diferença entre o prêmio de Santos e de Paranaguá. Outro fator implicate na diminuição do prêmio é por condições estruturais do porto de Paranaguá-PR, ou seja, quebra de equipamento utilizado no carregamento do navio, como *shipload*, correia transportadora dos silos armazenadores até o carregador de navios, falta de soja nos estoques dos exportadores, estas particularidades atrasam o carregamento do navio por dias, assim gerando multas contratuais estimado de cada dia de atraso, estas multas são chamadas de demurrage, que atualmente estão sendo realizadas em torno de US\$ 50.000 (cinquenta mil dólares). Outro ponto que também influencia no componente prêmio é com relação ao calado do porto, ultimamente o porto de Paranaguá vem sofrendo diminuição do calado. Conforme fontes dos Administradores do porto, no início de 2007 o calado era de 12,50 m ou 40,94 pés, no início deste ano diminui para 11,89 m ou 38,94 pés, em Outubro de 2008 o porto de Paranaguá está em torno de 11,30 m ou 37,01 pés. Esta situação implica nas contratações de navios, ou seja, os famosos navios “panamax” não conseguem mais atracar no porto de Paranaguá.

5.2 AGENTES QUE ATUAM NO MERCADO DE PRÊMIO

Segundo Moraes (2002) todos os exportadores e importadores de soja e/ou derivados atuam no mercado de prêmio. Os principais agentes neste mercado são: 1) cooperativas exportadoras de grãos; 2) indústrias; 3) tradings; 4) corretoras de prêmio e; 5) empresas importadoras finais.

As tradings respondem por grande parte do volume exportado. Ao longo dos anos algumas dessas empresas – Cargill, Ceval-Bunge, ADM (Archer Daniels Midland Company), entre outras – tornaram-se responsáveis também por parte do processamento e venda da soja nos países de destino.

Grande parte dessas empresas possui filial nos principais países de destino da soja. Como exemplo a Cargill possui a Cargill Turks & Coacs Genebra, Cargill Turks & Coacs China, ocorrendo a negociação entre a mesma empresa porém de business plant diferentes, ou seja, a comercialização do grão acontece normalmente como se

estivesse com um cliente qualquer no exterior. Outra forma de comercialização é de uma cooperativa exportadora de grãos que negocia diretamente com uma fábrica de rações na Europa. Nesses dois casos, não há intermediação de corretores. Porém estas empresas necessitam de uma estrutura especializada para a negociação. Dentro das empresas exportadoras, há um profissional especializado na comercialização do grão, responsável por avaliar melhor momento para fechamento dos componentes de venda do grão no mercado internacional. Estes componentes podem ser determinados separadamente, porém a partir do momento que se fecha o primeiro de três, os outros possuem prazo para ser fixados, o primeiro deles é a cotação da Bolsa de Chicago – CBOT, o segundo é o Prêmio e o terceiro são os custos. Já nas corretoras a profissionais segmentos em mercados, mercado internacional e mercado nacional. Portanto seja qual for o tipo de empresa, quanto maior sua participação no mercado, o nível de especialização tende de ser maior.

5.3 PERÍODOS DE NEGOCIAÇÃO DO PRÊMIO

Embora os prêmios sejam negociados durante o ano todo, sem que haja aparentemente um mês mais importante para a negociação do prêmio, o que contribui para que em determinados períodos haja maior negociação é a evolução das lavouras brasileiras. Início de negociação de uma safra se inicia após o primeiro semestre do ano. Por exemplo, a soja colhida em Março/Abril/Maio de 2009 denomina-se, soja da safra A29, conforme operadores de prêmio, a comercialização desta mercadoria ocorrerá de acordo como as lavouras vão se desenvolvendo e se define o período de colheita, os primeiros negócios para embarque da safra nova são realizados para entrega em março. Neste momento EUA encontra-se na entressafra e a Argentina ainda não iniciou a colheita, assim a necessidade de demanda por parte dos importadores será o termômetro para a elevação do prêmio ou diminuição.

No caso específico do embarque em março, esse é o mês de embarque de maior risco para o importador, pois em caso de atraso na colheita no Brasil (por excesso de chuva, por exemplo), o exportador terá de elevar o preço de compra para obter parte da soja em estoque. Assim, quanto mais distante do período de embarque, maior o risco de a disponibilidade interna de produto ser pequena, aumentando o risco do exportador, que cobra um prêmio maior para correr este risco.

As negociações entre importadores e exportadores, geralmente ocorrem em períodos distintos de entrega, ou seja, a negociação ocorre em um período para entrega futura. Existem diversos tipos de contratos, sendo os mais comuns aqueles em que o importador tem o direito de fixar o valor do prêmio no momento mais favorável, usualmente até quinze dias antes do período de embarque. Da mesma forma outros contratos o exportador é quem define o melhor momento para fixar o prêmio, dependendo da negociação acertada. Como a matéria-prima utilizada é soja em grãos e tem sua cotação regida por uma bolsa, para se protegerem contra oscilação nos preços o importado quanto o exportador podem assumir posições nos mercados futuros.

5.4 HEDGE PERFEITO DO PRÊMIO.

O Hedge é um mecanismo de diminuição dos riscos, pois a soja é um produto que sofre variações de preço influenciado pela bolsa de Chicago, assim uma posição que é favorável pode se tornar no dia seguinte desfavorável. Portanto o hedge diminui estes riscos para importadores e exportadores.

Imagine uma empresa A, que fechou em outubro um contrato de exportação de soja com a empresa importadora B, totalizando 10.000 toneladas, para embarque em abril do próximo ano. O contrato especifica que a empresa importadora tem o direito de fixar o prêmio em momento oportuno. Ambos assumem posições no mercado futuro, comprando ou vendendo contratos futuros com vencimento em abril, protegendo-se das oscilações de preço. Neste caso o exportador corre o risco de o importador fixar o prêmio em um momento que o prêmio tenha diminuindo, recebendo menos pela venda da mercadoria.

Para eliminar esse risco, o exportador verifica que há, ainda em fevereiro importadores desejando negociar o prêmio a -11 dólares por tonelada sobre a cotação do dia para o contrato da CBOT com vencimento em maio. O exportador vende então 10.000 toneladas de soja para embarque e abril no valor de prêmio de -11 dólares por toneladas sobre o contrato de abril da CBOT para a empresa importador C.

Em 15 de março o mercado de prêmio para maio está em -16 e a empresa importadora B decide fixar seu valor em -16. Contudo, se há possibilidade de fixar o prêmio em -16 há também algum exportador desejando negociar o prêmio a esse valor. Neste momento, a empresa exportadora A compra 10.000 toneladas de soja com prêmio de -16 de uma empresa exportadora D.

Em abril, mês de embarque, a empresa exportadora A entrega a 10.000 toneladas de soja para a empresa importadora B com prêmio de -16, redirecionando as 10.000 toneladas da empresa exportadora D para a empresa importadora C, ganhando na transação +5, o que somados aos -16 da operação original resulta-nos -11 esperados, fixando o valor do prêmio do exportador A, independente do momento que o importador B venha a fixar o prêmio na operação original. Nota-se que nesta operação o resultado final do hedge é sempre igual ao esperado (base igual a zero), implicando na ausência de risco de base, o que segundo Hull (1996), caracteriza esta operação como um hedge perfeito, apesar de se tratar de operações a termo e não mercado futuro.

5.5 TIPOS DE NEGOCIAÇÃO DO PRÊMIO.

As negociações realizadas entre exportadores e importadores para venda de soja no mercado internacional acontece com o fechamento do contrato de exportação. Assim as negociações de prêmio são realizadas de algumas maneiras, sempre levando em conta para referência do prêmio mês de entrega do produto disponível para embarque no porto. Uma delas o exportador define qual é o prazo para fixação do prêmio, porém para este tipo de negociação tanto o prêmio quanto o valor de mercado na bolsa devem ser fixação no máximo 15 dias antes do prazo de embarque, o mesmo acontece quando o a negociação realizada define que o importador pode escolher o melhor período para fixação do prêmio, por exemplo, nestes casos se a entrega da soja disponível para embarque no porto é em 30 de maio, tanto o importador quanto o exportador devem fixar os componentes no máximo até o dia 15 do mês de maio.

Outro tipo de negociação entre exportador e importador no Porto de Paranaguá, é o chamado “prêmio 15/15”. Esta negociação consiste na mediação dos meses de março e abril, ou seja, o período que o exportador deverá disponibilizar no porto para embarque é do dia 15 de março a 15 de abril, prêmio este melhor que março cheio e menor que abril cheio.

Em alguns casos, quando os agentes não querem se preocupar com a negociação do prêmio e com a evolução das cotações na CBOT, eles optam por operações de flat price. Estas operações consistem simplesmente na fixação tanto dos preços como do prêmio no fechamento do contrato de exportação, fixando assim

o preço FOB que será utilizado na exportação, No Brasil, as operações de flat price corresponde a uma pequena parcela dos negócios realizados na exportação.

5.6 MECANISMO DE FORMAÇÃO DO PRÊMIO

O prêmio é um valor negociado em um mercado específico, determinado através de negociação entre importadores e exportadores. Importadores são todos aqueles agentes interessados na importação tanto da soja e grãos como na forma de derivados (por exemplo esmagadoras e indústrias de ração) e empresas que atuam comprando soja no país de origem e vendendo no país de destino (tradings). Esses agentes estão interessados em fechar contratos com o menor valor possível do prêmio. Por outro lado, exportadores são todos aqueles agentes interessados na venda externa tanto da soja em grão como na forma de derivados. Esse agente está interessado em fechar contratos com o maior valor possível do prêmio. No entanto, como o prêmio é um valor determinado no mercado, nem sempre ele será igual ao desejado pelos dois agentes. O valor desejado tanto pelo exportador quanto pelo importador segue uma lógica econômica, descrita a seguir.

6. INFLUÊNCIA DO PRÊMIO NA FORMAÇÃO DO PREÇO DO PRODUTOR

Alguns corretores e negociadores de commodities afirmam que o prêmio pode chegar a influenciar na comercialização entre o produtor e as tradings cerca de até 25 dólares por toneladas, pois existem períodos como mostra a figura 1 abaixo, em que o prêmio chega a U\$ 0,70 centavos de dólares por bushel, multiplicando pelo fator de conversão 36,74541 se chega ao valor de dólares por toneladas.

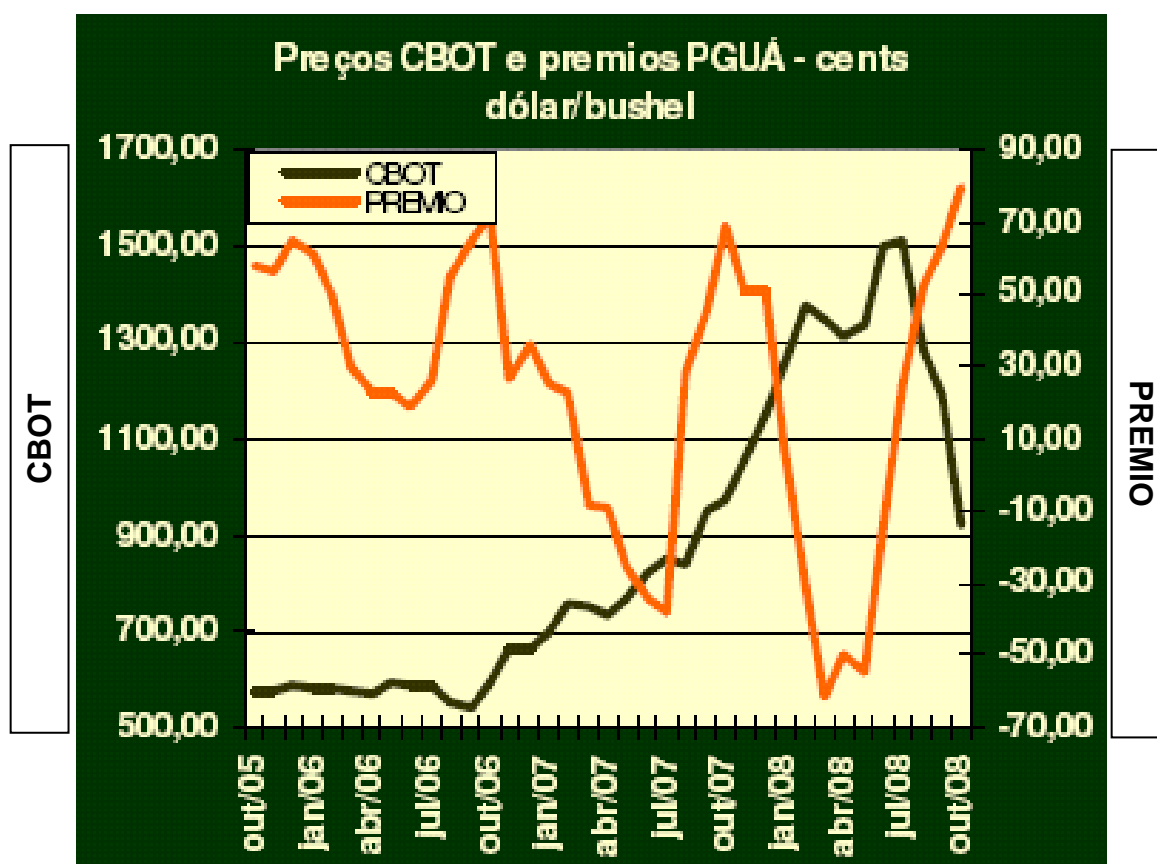


Figura 1 – Preços Chicago Board of Trade e prêmios de Paranaguá.

7. CONCLUSÃO

Conforme expostos os dados acima, a definição do Prêmio para exportação de soja pelo Porto de Paranaguá se relaciona com um ágio ou deságio recebido pelos principais agentes atuantes no cenário de exportação de commodities no Brasil. Este valor é positivo ou negativo somado ao valor comercializado na Bolsa de Chicago (CBOT) dependendo das condições de entrega deste produto, chegando-se ao preço disponível no porto.

A Identificação das principais variáveis que influenciam no prêmio estão relacionadas acima e são divididas em dois em fatores externos e internos. Os fatores externos são frete marítimo, país de destino, produtividade da Argentina e EUA e época do ano. Os Fatores domésticos, mais conhecidos como fatores internos são: o excedente de soja no mercado interno, preços dos derivados, qualidade, condições climáticas e de estruturas portuárias.

Os agentes que negociam na comercialização de soja são cooperativas exportadoras de grãos, indústrias, traders, corretoras de prêmio e empresas importadoras finais, ou seja, indústrias situadas nos países de destino do produto.

As variáveis significativas em explicar o prêmio de exportação da soja em grão estão ligadas à disponibilidade do produto e as alternativas de comercialização. Os estoques nos principais países produtores – Estados Unidos, Brasil e Argentina – alteram significativamente o valor do prêmio. Elevação nos estoques desses países tendem a reduzir o prêmio da soja pago em Paranaguá

Para que as negociações não sofram influência das oscilações por se tratar de uma mercadoria negociada e Bolsa de Mercadorias e Futuros, acima foi demonstrado operação de Flat Price, ou seja, negociações com clientes internacionais onde o preço do prêmio e o da cotação da Bolsa de Chicago já está definido ou Hedge perfeito do prêmio, onde o exportador se protege das variações do mercado.

Este estudo exploratório mostrou as relações entre um conjunto de variáveis e o prêmio. Para o aprimoramento da identificação do mecanismo de formação do prêmio é necessário a criação de séries estatísticas de variáveis que podem influenciá-lo e, a partir desta novas informações, comparar os resultados com outros métodos de análise.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUIAR, D.R.D. Formação de preços na indústria da soja – 1982/1989. Piracicaba, 1990. 140p. Dissertação (Mestrado) – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” Universidade de São Paulo.

BARROS, G.S.A.C.; MARQUES, P.V.; BACCHI, M.R.P; CAFFAGNI, L.C. Elaboração de indicadores de preços de soja: um estudo preliminar. Piracicaba: CEPEA/ESALQ/USP, abril de 1997

MARQUES, Pedro V. Mercados futuros de commodities agropecuárias, São Paulo: Bolsa de Mercadorias & Futuros, 1999

MAFIOLETTI, R.I. Formação de preços na cadeia agroindustrial da soja na década de 90. Piracicaba, 2000. 95p. Dissertação (Mestrado) - Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo.

MARGARIDO, M.A.; SOUSA, E.L.; BARBOSA, MZ; FREITAS S.M. Transmissão de preços no mercado internacional de soja: uma aplicação da metodologia de séries temporais, CONGRESSO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 38, Rio de Janeiro, 2000.

TOSTO, S.G. Mercado interno de grãos de soja; modelos de equilíbrio e desequilíbrio. Piracicaba, 1996. 114p. Dissertação (Mestrado) – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo.

YO, Goan T. Operações a termo de mercadorias “commodities”. 3ª Rio de Janeiro: Edições Aduaneiras Ltda, 1984.

Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais – ABIOVE
www.abiove.com.br

BRASIL. Secretaria de comércio exterior. Balança comercial.
[HTTP://www.mdic.gov.br/indicadores/estatistica.html](http://www.mdic.gov.br/indicadores/estatistica.html)

ESTADOS UNIDOS. Department of Agriculture. Foreign agricultural service.
[HTTP://www.fas.usda.gov/nass/](http://www.fas.usda.gov/nass/)

FOGUEIRO, Artigo Trading em Commodities IV – Os primeiros brokers e traders.
www.thinkfn.com/wikibolsa/

Ministério da Agricultura e do Abastecimento
www.agricultura.gov.br